

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pada era globalisasi saat ini dunia bisnis mengalami kondisi persaingan yang sangat ketat dikarenakan banyak bermunculan perusahaan-perusahaan baru baik berskala besar maupun berskala kecil yang memiliki potensi yang cukup baik, selain itu dengan kemajuan teknologi yang ada banyak perusahaan yang melakukan perdagangan bebas. Kondisi demikian yang mengakibatkan setiap perusahaan dituntut harus dapat bersaing dalam segala hal termasuk dalam meningkatkan kinerja perusahaan. Agar perusahaan dapat meningkatkan kinerjanya, maka perusahaan harus mempunyai dan melaksanakan strategi yang tepat, baik strategi internal dalam menjalankan usahanya maupun strategi eksternal dalam menghadapi perusahaan-perusahaan pesaing. Jika perusahaan tidak dapat menjalankan kegiatan operasionalnya dengan baik dan tepat dalam jangka panjang maka perlahan perusahaan akan dilikuidasi. Oleh karena itu dibutuhkan sistem informasi yang baik dalam setiap siklus operasional perusahaan.

Sistem informasi memberikan informasi yang ada dalam perusahaan yang harus didukung oleh seluruh komponen perusahaan baik pihak internal maupun pihak eksternal perusahaan. Dalam

internal perusahaan sistem informasi sangat diperlukan oleh manajemen dalam memberikan delegasi dan wewenang kepada pihak-pihak yang ada dalam perusahaan dan dapat membantu manajemen dan pihak-pihak yang terkait dalam mengambil keputusan. Selain itu, sistem informasi juga diperlukan perusahaan dalam menjalin hubungan yang erat dan baik dengan pihak-pihak eksternal seperti investor, *supplier*, kreditor, pelanggan dan sebagainya. Dengan memiliki sistem informasi yang baik dan tepat perusahaan dapat menjalankan kegiatan operasional dengan efektif dan efisien.

Bagi perusahaan dagang, siklus penjualan merupakan titik utama yang menentukan keberhasilan sebuah perusahaan dilihat dari volume penjualan yang didapat. Secara umum, terdapat dua jenis penjualan, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Untuk penjualan tunai perusahaan tidak menghadapi masalah karena pembayaran langsung terjadi ketika barang dikirim, sedangkan penjualan kredit dilakukan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan pesanan dan untuk pembayaran pembeli diberi jangka waktu tertentu. Dengan adanya jangka waktu pembayaran atas penjualan kredit tersebut perusahaan memiliki risiko tidak terbayarnya piutang dagang, oleh karena itu perusahaan harus dapat mengontrol penjualan kredit dengan baik agar tidak terjadi kerugian dan kesalahan yang fatal atas piutang dagang, seperti mengecek jatuh tempo pembayaran, dan menerapkan kebijakan-kebijakan atas penjualan kredit. Agar transaksi penjualan kredit dan pengelolaan

piutang tersebut dapat dijalankan dengan baik dan sesuai dengan prosedur yang ada, diperlukan pengendalian internal pada siklus penjualan kredit.

Pengendalian internal secara umum merupakan pengawasan yang dilakukan oleh dewan komisaris, manajemen dan pihak – pihak dalam perusahaan untuk memberikan tingkat kepastian yang memadai terkait sistem informasi yang ada dalam perusahaan, selain itu pengendalian internal juga dapat meningkatkan kinerja operasional agar dapat berjalan dengan efisien dan efektif. Dengan memiliki pengendalian internal yang baik dan tepat perusahaan diharapkan dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang yang dimiliki perusahaan, serta dapat meminimalkan risiko perusahaan. Pengendalian internal sangatlah diperlukan dalam siklus penjualan kredit, dimana dalam penjualan kredit aset perusahaan berupa piutang dagang merupakan hal yang paling utama, oleh karena itu piutang dagang harus dikelola dengan baik agar pengamanan penjualan kredit tersebut dapat berjalan dengan lancar dan terjamin. Selain itu pada siklus penjualan kredit perusahaan secara langsung berhubungan dengan pelanggan, dimana perusahaan harus memperhatikan pembayaran dari pelanggan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Bila siklus penjualan kredit atas piutang dagang terjadi masalah atau macet, maka perusahaan akan mengalami kerugian yang cukup besar atau dapat terjadi likuidasi. Oleh karena itu diperlukannya sistem pengendalian internal yang memadai pada siklus penjualan kredit.

CV. Wujud Unggul ini merupakan distributor Digital Printing yang berdiri sejak 20 desember 2005 hingga sekarang yang berada di Jl. Bendul Merisi Selatan no. 3. CV. Wujud Unggul melakukan penjualan berupa mesin digital printing dan bahan-bahan seperti *sparepart* mesin, tinta, stiker A3, polyflex, benner, cotten bath, mata ayam dan perlengkapan lainnya. Mesin digital printing yang dijual berkisar Rp 200 juta hingga Rp 1 miliar, serta bahan-bahan yang dijual beragam hingga ratusan macam. Dalam menjalankan usahanya pembayaran dilakukan secara *cash* dan *credit*, akan tetapi CV. Wujud Unggul banyak melakukan penjualan secara kredit. Untuk pembelian bahan-bahan pelanggan diberikan tempo pembayaran seminggu hingga sebulan dalam melakukan pembayaran, sedangkan untuk mesin digital printing pelanggan mengangsur selama tiga bulan hingga setahun. Dengan adanya waktu jatuh tempo pembayaran atas penjualan kredit yang cukup lama CV. Wujud Unggul menerapkan sistem pengendalian internal khususnya pada siklus penjualan kredit agar dapat berjalan dengan efisien dan efektif. Pergerakan penjualan kredit pada CV. Wujud Unggul dimulai dari adanya pelanggan yang memesan ke bagian *marketing*, lalu bagian *marketing* tersebut mengecek ke bagian gudang apakah barang yang dipesan ada atau tidak, setelah itu diberikan kepada bagian penjualan. Bagian penjualan terlebih dahulu meminta persetujuan kepada bagian AR (*accounts receivable*), setelah mendapatkan persetujuan bagian gudang menyiapkan barang

hingga barang tersebut dikirim dan pelanggan melakukan pembayaran sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

CV. Wujud Unggul melakukan penerapan pengendalian internal dalam melakukan kegiatan operasionalnya, terutama dalam siklus penjualan kredit untuk menjaga aset perusahaan berupa piutang dagang yang dapat membantu dan mempermudah semua pihak dalam melakukan kegiatan operasional, seperti menyimpan data-data, mengecek jatuh tempo pembayaran piutang dagang, dan mempermudah dalam mencari data-data yang diperlukan. CV. Wujud Unggul melakukan sistem pengendalian internalnya dengan adanya otorisasi dan pembatasan akses. Diharapkan dengan adanya sistem informasi akuntansi atas pengendalian internal pada penjualan kredit tersebut dapat meningkatkan kinerja operasional perusahaan agar dapat berjalan dengan efisien dan efektif dan dapat mengurangi adanya kesalahan, maupun kecurangan yang dapat terjadi. Berdasarkan latar belakang diatas pemagang tertarik untuk menjelaskan pelaksanaan sistem pengendalian internal atas siklus penjualan kredit CV. Wujud Unggul.

1.2 Ruang Lingkup

Pembahasan ruang lingkup yang dilakukan pemagang adalah mengenai sistem pengendalian internal atas penjualan kredit pada CV. Wujud Unggul. Pembahasan yang dilakukan dengan menganalisis prosedur atau sistem informasi penjualan kredit terkait

penerimaan pesanan pelanggan, pengiriman barang, hingga pelanggan membayar penjualan kredit tersebut.

1.3 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat :

1. Manfaat Akademik

Mahasiswa sebagai pemegang di CV. Wujud Unggul Unggul dapat menambah pengetahuan dan wawasan dengan melakukan magang serta mahasiswa dapat mempraktikan teori-teori yang di dapat saat perkuliahan pada saat kegiatan magang.

2. Manfaat Praktik

Diharapkan dapat memberikan wawasan bagi CV. Wujud Unggul bahwa pengendalian internal yang baik sangatlah penting dalam menjalankan kegiatan operasional, terutama dalam siklus penjualan kredit.

1.4 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan magang pada laporan magang ini terbagi menjadi 5 bab, yaitu :

BAB 1 : PENDAHULUAN

Bab ini merupakan pengantar untuk memasuki bab berikutnya. Isi pada bab ini yaitu latar belakang, ruang lingkup, manfaat dan sistematika penulisan terkait dengan pengendalian internal siklus penjualan kredit.

BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini berisi tentang landasan teori yang digunakan oleh pemegang yang terdiri dari teori utama yaitu pengendalian internal dan teori pendukung lainnya seperti sistem informasi akuntansi, siklus penjualan, pengendalian internal pada siklus penjualan beserta dengan rerangka berpikir yang digunakan saat melakukan penyusunan laporan magang

BAB 3 : METODE PENELITIAN

Bab ini membahas mengenai metode penelitian, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, objek magang serta prosedur analisis data yang digunakan oleh pemegang saat menyusun laporan magang.

BAB 4 : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini merupakan inti dari laporan magang yang membahas mengenai gambaran umum perusahaan, deskripsi data yang berisikan dengan struktur organisasi, *job description*, dokumen yang terkait serta prosedur pada penjualan kredit serta analisis dan pembahasan berdasarkan dengan lima komponen pengendalian internal yaitu, lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi dan pengawasan.

BAB 5 : SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Bab terakhir ini berisi mengenai kesimpulan dari analisis pembahasan yang dilakukan, keterbatasan pemegang saat membuat laporan, dan saran yang ingin disampaikan oleh pemegang atas pengendalian internal siklus penjualan kredit pada CV. Wujud Unggul.